

*Academy for Educational  
Development*

SAGE

**Technical Assistance to  
The Girls' Education Fund Raising Committee  
(CMR-SCOFI)**

**Prepared by**

**Felipe Tejeda**

**May-June, 2002**

***USAID Contract No. FAO-Q-07-96-90006***

---

Felipe Tejeda

**TECHNICAL ASSISTANCE IN  
FUND-RAISING AND SUSTAINABILITY PLANNING  
  
PROVIDED TO SAGE/MALI  
AND THE  
THE NATIONAL GIRLS' EDUCATION FUNDRAISING COMMITTEE  
(CMR-SCOFI)**

**INTRODUCTION:**

This report summarizes the results of the technical assistance provided by AGC Senior Partner, Felipe Tejeda, to the National Girls' Education fundraising Committee in Mali (in French, "Comité de Mobilisation des Ressources pour la Scolarisation de la Fille", or CMR-Scofi, henceforth the Committee), from May 18 to June 22, 2002. The report covers the objectives of the assistance, techniques used, major findings, summaries of the two workshops presented to members of the Committee, and a series of recommendations regarding partnerships, resources and sustainability, including continued capacity-building assistance for Committee members. There are three annexes, containing:

- ✓ **Annex I:** The statement of work, a profile of AGC Senior Partner, the work schedule, persons interviewed, sources consulted, and the interview guide used to work with Committee members.
- ✓ **Annex II:** Relevant materials in French covered in the first workshop of June 3, including: a rapid evaluation showing findings and recommendations, a set of best practices in fund-raising, examples of experiences in fund-raising from Guinea, a session on how to approach potential sponsor/donors, and questions for consideration on sustainability and planning.
- ✓ **Annex III:** Relevant materials in French covered in the second workshop of June 10, including: a review of the action plan for 2001-02 and accomplishments to date, and recommendations for achieving sustainability, including issues of good governance, partnerships, resource mobilization, membership, and an action plan covering the next six months developed by the Committee.

**A. BACKGROUND AND OBJECTIVES OF THE CONSULTANCY:**

The Government of Mali (GRM) has made tremendous strides over the last decade. In the early 90s, the Malian educational system was suffering from a series of major crises that crippled it and compromised the availability of quality education throughout the country. The violence accompanying the events of April 1993, along with the legacy of an inadequate educational system (low national attendance and poor quality) created a tense national climate. Numerous strikes and lost scholastic years (91-92 and 93-94), coupled with a government crack down on student violence in 1994, plagued a system that was typified

by some as ‘une usine des chomeurs,’ a factory turning out a limited number of poorly trained graduates who were destined for unemployment.

Since 1995, the Malian educational system has been undergoing a radical restructuring. Civil society has responded to the ‘opening of the doors’ in the provision of education, with a sharp increase in the number of independent community schools. In 1999 the government of the Third Republic helped pilot a ‘refoundation’ of the educational system involving all actors of Malian society: parents-teachers associations, teachers’ unions, students, national NGOs, and development partners. The National Assembly passed a new Law in 1999, adopting the plan of President Konaré, PRODEC, a ten-year blueprint culminating in universal primary education throughout Mali, with ‘one village, one school’ as its goal (Sidibé 2002).

Increasing government expenditures for education (now at 25% of the national budget) have been insufficient to meet the growing demand for basic education. Growth in the number of community schools alone has resulted in 14% of all education in Mali provided outside of government structures in one region of Mali, and this too places an increased demand for government assistance (teacher training and certification, curriculum development, production of textbooks, exam proctoring, monitoring educational standards, auditing government/donor assistance). Some impressive accomplishments of the Third Republic over the last ten years in increasing the quantity of educational opportunities for all Malians are given below (Tounkara, 2001).

**SUMMARY OF ACHIEVEMENTS OF THE MALIAN EDUCATIONAL SYSTEM  
19991-2002 (Sidibé, 2002 & Tounkara 2001)**

STATISTIC	STATUS	BASELINE	STATUS IN 2002
Primary school gross inscription rate	30.7%	1991	56.5%
Secondary gross inscription rate	8.5%	1991	18.9%
Pre-schooling enrollment rate	1.22%	1994	3.04%
Primary school gross enrollment rate	28.8%	1991	62.5%
Secondary gross enrollment rate	11.8%	1992	25.2%
Overall gross enrollment rate	23%	1989	63%
Number of pre-schools	108	1993	283
Number of enrolled students	15,908	1994	27,263
Number of community schools	176	1994	1,728

However, there remains a large challenge for Malian civil society and its government to provide access to

education in an equitable fashion. Disparities remain between access to education in rural and urban Mali. The situation for girl's enrollment in secondary schools in the country is seen below.

### CURRENT GENDER EQUITY IN MALIAN EDUCATION (Sidibé, 2002)

STATUS IN 2002	BOYS	GIRLS
Secondary enrollment rates by gender	34.9%	18.3%

USAID/Mali has set as the overall purpose of its educational investments to improve the quality of basic education for boys and girls throughout Mali, and support the government's ambitious goal of universal primary education. The SAGE/Mali project has been providing technical assistance to USAID partners in crafting locally-derived multisectoral solutions to girls' education that engage the support of all sectors of Malian society. One of its efforts has been to assist in creating and supporting a National Committee of volunteers that raises funds for girls' education efforts in rural Malian communities.

In May 2002 AGC Senior Partner, Felipe Tejeda was asked to provide technical assistance to Malian National Girl's Education Fund-raising Committee of two kinds: help build Committee members' capacities in fund-raising and strategic planning; and assistance to Committee members in developing a sustainability plan, and action plans for the short and mid-term. Specific elements of this assistance included:

- ✓ Strengthening the capacities of the Committee members in marketing and communications with potential sponsors and donors, approaches to fund-raising, strategic planning and event organizing. This was done through a series of individual interviews and two workshops.
- ✓ Assisting Committee members with the design of a fund raising strategy and campaign. This was done in a strategic planning session during the second workshop.
- ✓ Assisting the Committee with the shifting of key organizational and administrative responsibilities from SAGE/Mali team to executive members of the Committee. Elements of a sustainability plan and an action plan for the Committee were addressed in the second workshop.
- ✓ Identifying strategies most likely to ensure the continuation of Committee efforts once SAGE has ended. These are included below in the recommendations section of this report.

### B. ASPECTS OF THE TECHNICAL ASSISTANCE:

During the consultancy, Tejeda spent 26 days in Bamako, carrying out over 40 interviews, reviewing documents and designing and facilitating technical workshops (See Annex I for schedule and persons

consulted). His activities included:

- ✓ Interviewing all Committee members individually regarding their roles and experiences, successes and failures of activities to date, and ideas for the future.
- ✓ Interviewing other organizations in Mali to uncover successful techniques in fund-raising.
- ✓ Synthesizing this information and experiences from Guinea and elsewhere on fund raising into a series of best practices, lessons learned, training modules and other relevant information.
- ✓ Presenting these techniques and best practices in a two-phased workshop format for Committee members.
- ✓ Interviewing potential partners in Mali to test willingness to cooperate with members of the Committee.
- ✓ Reviewing recommendations with USAID and SAGE/Mali staff.
- ✓ Presenting findings and recommendations in a report.

### C. WORKSHOP # 1: JUNE 3<sup>RD</sup>:

On June 3, 2002, Tejeda and 13 members of the Committee met for 3 hours. The purpose of this first meeting was to assist members in reviewing their performance to date and to discuss options for improving their effectiveness based on best practices in fund-raising. The specific objectives of the workshop were to evaluate fund-raising efforts to date, to identify best practices being used in Mali and other countries, and to learn to target potential donors better. A rapid appraisal of National Committee members' opinions by Tejeda, and the results of the workshops and other interviews, revealed the following findings and recommendations.

#### C.1. FINDINGS: SUCCESSES AND CHALLENGES

- ✓ Committee members are all volunteers representing various sectors of Malian society. Each has a strong commitment to girl's education, personally and professionally, and is committed to making the Committee sustainable.
- ✓ Their collective actions have made a positive impact on members of Malian society regarding educational equity issues.
- ✓ The Committee has raised approximately 1,800,000 cfa to distribute to communities for girls' education activities in rural Mali, using a multisectoral approach, reaching out to over 400 individuals in the government and the private sector.

- ✓ The Committee has been following its action plan of February 2001, and has achieved most of its objectives.
- ✓ The Committee has found a common level of cooperation with the Ministry of Education.

However, Committee members cited a number of challenges facing them in their work, and inhibiting their ability to mobilize resources more efficiently. These are grouped below into internal and external challenges, followed by Committee-generated recommendations.

**C.1.a. Internal challenges** cited by Committee members include:

- ✓ Committee members lack time available for fund-raising and advocacy efforts.
- ✓ Members lack a firm grasp of best practices in fund raising and ways of targeting potential donors.
- ✓ Members need to be knowledgeable about girl's education issues and motivated to raise money.
- ✓ Membership in the effort should be based on individuals' social and personal qualities to allow them to be effective fund-raisers, and they should be sensitive to age and gender issues.
- ✓ For fund-raising events, there should be rigorously applied standards for making sure donations are maximized and costs are minimized. Members felt the need for controlling expenses more closely.

**C.1.b. External challenges** pointed out by Committee members include:

- ✓ Lack of national-level advocacy for educational equity issues, poor appreciation nationally of the need to mobilize resources to address girls' education, and a poor national image of educated women.
- ✓ Limited Committee membership and the need for more volunteers.
- ✓ Limited knowledge among potential donors of the Committee and its objectives.
- ✓ A lack of confidence and reticence of some donors to give based on past negative experiences.
- ✓ Poverty and lack of resources among many Malians willing to contribute to girls' education.

**C.1.c. Recommendations** offered by Committee members include:

- ✓ Members should renew their commitment to the Committee, and those who can't afford the effort should recruit replacement volunteers.
- ✓ Members need more capacity building to improve their fund-raising efforts.

- ✓ The Committee should maximize earnings from fund-raising events.
- ✓ The Committee needs more exposure to Malian civil society. The inclusion of a national personality on the Committee's Board of Directors/Executive Committee would help the Committee achieve greater renown.
- ✓ The Committee needs to consider changing its name and adding national advocacy for girl's education to its mandate.
- ✓ More effective targeting of potential donors and a more intensive marketing effort will help increase the scope and size of the Committee's efforts.
- ✓ The Committee should take over financial management of funds collected and work towards ever-more transparent public accounting to increase public credibility and confidence.
- ✓ A better communications strategy needs to be applied to the Committee's efforts, using public media (radio, TV, press) more effectively, and national languages (Bambara, others).

**C.2. EXPERIENCES OF MALIAN NGOs.** Committee members were briefed on studies and surveys carried out in 2001 for USAID. In an analysis of the support needs of NGOs, it was found **that Malian NGOs** faced a number of challenges, ones that the Committee has, in fact, already overcome (MSI 2001).

- ✓ Most NGOs have weak fundraising from internal sources (dues, membership fees, service delivery) and 43% had no internal income sources whatsoever. The Committee has begun with fund-raising as its focus, and is now working on a sustainability plan.
- ✓ Almost of all NGOs were providing services in an overly broad range, with almost half working in more than three distinct sectors. The Committee focuses on girls' education exclusively.
- ✓ Most Malian NGOs focus on the priorities of the foreign donor community, and change their programmatic direction based on donor priorities. The Committee has a focused direction and authentic constituent base, and has taken as its challenge to convince donors and other potential partners of the value of investing in girls' education.
- ✓ Most boards and senior management of NGOs lack action plans and solid programming. The Committee began with action planning, and has been working to achieve its stated objectives.
- ✓ Most NGOs had difficulty in raising fund in the private sector, and difficulties in diverse approaches to mobilizing resources. In its first year, the Committee has successfully implemented a multisectoral approach to fund raising.

**Community schools** have blossomed throughout Mali, and most of them are partially funded by

communities themselves. The interest of international and national NGOs in assisting communities search for local solutions to the provision of education has galvanized resource mobilization efforts throughout the country. School construction, teacher salaries, school fees, provision of instructional materials, all are being provided in a joint cost-sharing mode in thousands of communities (Tounkara 2001). There are currently underway plans for some NGOs to work on community secondary schools in collaboration with decentralized structures of the Ministry of Education and local school management committees.

**C. 3. BEST PRACTICES IN FUND-RAISING.** Committee members discussed details of the following nine best practices in effective fund-raising (for more details, see Annex II, Module 2).

- ✓ The absolute need for complete financial transparency to inspire donor confidence.
- ✓ Use the Committee's limited human resources efficiently.
- ✓ Using the personal approach to get to potential donors.
- ✓ The need to target potential donors effectively.
- ✓ Show specific examples of how a donor's money will be or has been spent.
- ✓ Base fund raising on Malian cultural values.
- ✓ Develop an effective communications/public relation's strategy.
- ✓ For fund-raising events, establish a budget and minimize costs, and earn more than event's expenses.
- ✓ Maximize donations in kind and reduce all costs to a minimum using in-kind donations.
- ✓ Diversify fund raising methods and build on local past successes.

**C.4. TECHNIQUES TO TARGET POTENTIAL DONORS BETTER:** In a session on how to prepare for approaching a potential donor, Committee members discussed:

- ✓ The need to prepare by understanding the potential donor before approaching him/her. Use mutual acquaintances, study any written information on the company/individual's values and line of business, prepare and practice the delivery.
- ✓ Present the reasons for the visit directly and succinctly, be ready to discuss why the individual should give, be sensitive to time/gender/status issues.
- ✓ Develop reasons for giving: company image/customers/the competition, personal reputation, and a company's social responsibility to contribute to local social causes.

- ✓ Prepare professional materials to leave with the donor (brochures, three-folds, list of donors, pictures of community schools and girl students, copy of Committee's official MATD registration, financial report of 2001).
- ✓ Follow-up suggestions: Thank you letter, gentle reminder to fulfill a commitment, public accounting to donors, New Year's greeting cards, visits of donors to beneficiary communities, photographs.

**D. WORKSHOP # 2: JUNE 10<sup>TH</sup>:**

On June 10, 2002, Tejeda and 10 members of the Committee met for 3 hours. The purpose of this second meeting was to assist members in developing a plan for sustainability, and in planning their activities for the rest of the year. The meeting's objectives were to collaboratively review actions to date, develop a consensus on actions to take to help ensure the Committee's sustainability, and to do an action plan from July to December 2002.

**D.1. PROPOSED FUND-RAISING STRATEGY WITH TARGETS.** Tejeda helped Committee members determine what activities are needed to complete the Committee's first action plan. Then a specific action plan covering the next six months (for the French table version, see Annex III, Module 3) was developed by the Committee covering sustainability and fund-raising issues.

**A 45-day action plan** through end of July 2002 included:

- ✓ Finish 2001-2002 collections,
- ✓ Choose prize winners and distribute prizes in communities,
- ✓ Public accounting offered to all donors of funds collected and spent, and items distributed.

**A six-month action plan** through end of December 2002 included:

- ✓ The holding of an annual General Assembly to expand membership, consider national-level advocacy mandate, and name individuals to posts of responsibility.
- ✓ Obtain formal recognition with GORM with a new name and expanded scope.
- ✓ Lobby partners for collaboration and assistance.
- ✓ A fund-raising campaign to start in August, culminating in a large fund-raising event in December, and the adoption of other fund-raising ideas.
- ✓ The need to target specific donors for the 2002 campaign.

**D.2. THE FUTURE OF THE NATIONAL COMMITTEE.** Tejeda assisted the Committee members focus on the following strategic organizational issues:

**D.2.a. Status:** The Committee was created on February 22, 2001. Recommended changes to consider for the future include:

- ✓ Obtain an official recognition ('récépissé') as soon as possible with the MATD incorporating a new

name and expanded mandate.

- ✓ Determine different types of membership: founding members, board members, regular members, and supporters.
- ✓ Set up the appropriate governance structures (roles of Président, Secrétaire Général, Trésorier/Budget, Communications, Rélations Exterières).
- ✓ Diversify sources of resources to include proposals and funding requests, collections, public subsidies, donations, inheritances.

**D.2.b. Goals and vision:** The Committee considered adopting national-level advocacy for girls' education. This would be inaddition to its current mandate of fund-raising to improve girls' education in 15 communities. Other issues to consider include:

- ✓ Short-term objectives should be to create a national reputation and maintain an independent status vis-à-vis the government.
- ✓ During a transitional period of 4-6 months, the Committee should review its mandate, set in place new governance structures, carry out longer-term strategic action planning, increase membership, and adopt a more strategic and permanent approach to fund raising.
- ✓ Long term objectives should be to secure appropriate financial and human resources and to create a national network for girls' education.

**D.2.c. Internal regulations and by-laws:**

- ✓ Committee membership should continue to be free and voluntary.
- ✓ Fees should be charged for all members, with a sliding or varied scale, depending on kind of membership.
- ✓ Committee governance structures need to be determined (General Assembly, Board of Directors, Executive Committees), and the roles and responsibilities of each redefined.
- ✓ Improve the financial management system and have it managed by a Committee member. Improve ways of maintaining donor confidence through more transparent accounting and reporting. Consider maintaining two accounts: one for administrative costs, one for activity funding.
- ✓ Guarantee a firm commitment of Committee members to specific annual fund-raising goals.
- ✓ Improve meetings. Rotate meeting hosts, meet less often, hold shorter meetings, consider sub-group/committee meetings.

**D.2.d. Partnerships.** Members considered the following points regarding strategic partnerships for the Committee in the future.

- ✓ Partners could be both international and local NGOs, and the government and civil society need to be active partners.
- ✓ Current USAID education partners (World Education, SCF, AFRICARE) can provide office space for meetings and for basic administrative support (mail, Internet, telephone, fax, copying).
- ✓ The Committee needs a high-level patron (parrain/marrain).
- ✓ The Committee needs to be affiliated with other organizations and national movements focusing on gender equity.
- ✓ The Committee needs members who can help formulate funding requests to potential partners.

**D.2.e. Fund-raising.** Recommendations of Committee members include:

- ✓ A better targeting of potential donors (segmenting the potential market, developing approaches appropriate to each segment, specialized materials developed for each segment, personalized approach, working through acquaintances and relatives).
- ✓ Understand donors and why they would be motivated to give.
- ✓ Continue to use the multisectoral approach in diversifying potential donors, with special focus on the Malian private sector and international donors.
- ✓ Have a series of high-level sponsors for each major fund-raising event.
- ✓ Use innovative techniques (e.g., product labeling with contributions).
- ✓ Sell membership cards and annual contributions.
- ✓ Encourage in-kind donations.
- ✓ Expand fund-raising activities beyond diner-concerts to include, for example: raffles, auction of donated items, selling in-kind donations and other items (T-shirts, calendars, hats, and artisanal products).

- ✓ Sell publicity in bulletins and develop publications for sale, as the SCF publication “Aminata Doumbia”.
- ✓ Use Malian social organizations for fund-raising and advocacy efforts (village associations/tons, age groups, grin de thé, village banks and savings societies, professional associations, theater groups, etc.)
- ✓ Use best practices that have been successful in Mali and elsewhere (Les Groupes Pivot, Rotarians/Lion’s Clubs, FONSEF/Guinea, etc.).
- ✓ Develop annual campaigns with specific targets, individual goals, and overall totals.
- ✓ Members can offer their technical services in girls’ education to interested parties, and contribute a portion of their earnings to the Committee’s activity fund.

**D.2.f. Membership.** Committee members offered the following recommendations regarding membership and commitment.

- ✓ Each member should make a specific commitment to achieving the objectives of the Committee, and be ready to collaborate with a dynamic group of volunteers by actively donating time and energy.
- ✓ Each member should be able to articulate the facts about girls’ education in Mali and prepare convincing arguments to support it.
- ✓ Membership should be increased to include a larger group of volunteers from all walks of Malian society.
- ✓ All members should have specific yearly contributions they make, and specific fund-raising goals.
- ✓ Members should be invited to join the Committee who have motivation and commitment, are dedicated to the goals of girls’ education, and are available.

## G. PARTNERSHIPS, RESOURCES AND SUSTAINABILITY.

Recommendations regarding actions to take to help the Committee achieve sustainability are presented below: a set of suggestions regarding partnerships (results of discussions Tejeda held with four potential partners for the Committee), other potential resources for the Committee researched by Tejeda, and recommendations regarding sustainability, encompassing specific suggestions for USAID, for AED-SAGE/Mali, and for Committee members.

**G.1. PARTNERSHIPS.** Tejeda met with four potential partners for the Committee (AFRICARE, World Education, Save the Children/USA, ROCARE/ERNWACA) and discussed the following needs of the

Committee, and areas where these and other partners could be of assistance:

- ✓ Expanding the vision and capabilities of the Committee beyond fund-raising to include advocacy backed by accurate and up-to-date information on girls' education in Mali.
- ✓ Creating a professional network of parties interested in girls' education.
- ✓ Developing ways of improving national and local perceptions of women as positive role models.
- ✓ Expanding the membership of the Committee to include more civil society organizations and other associations addressing girls' education in Mali.
- ✓ Need for the Committee to expand its reputation through strategic affiliations and partnerships.
- ✓ Helping the Committee be more strategic (now it is tactical) and plan better.
- ✓ Developing ways of approaching potential partners for institutional support (administrative or financial management, office and meeting space, mail and E-mail, copying, and field visits to communities).
- ✓ Collaboration on girls' education activities in partner's zones of intervention (e.g., community schools).
- ✓ Working with new decentralized structures at school cluster area (CAPs, CCCs, NGOs, GORM, APEs).
- ✓ Ways of helping the Committee develop more effective fund-raising techniques.

**G. 2. RESOURCES AVAILABLE LOCALLY.** There are numerous sources of multi- and bilateral assistance available in Mali for girls' education. Committee members need to become more familiar with the donor community and their various efforts in this area. In some West African countries, UNICEF supports local networks on girls' education advocacy efforts. Bi-lateral donors have a variety of efforts supporting girls' education in Mali, for example, US Government resources that could be accessed through partnerships by the Committee, and some of these include:

The **Ambassador's Girls' Scholarship Program** (AGSP) is an initiative under USAID's Education for Development and Democracy Initiative (EDDI). This mechanism is available to work with local NGOs to provide mentors, scholarships and other activities to support girls' education. The local AGSP/EDDI representative in Bamako should be contacted for information on how to help girls apply for assistance.

The **US Ambassador's Self-Help Fund**. Through this mechanism, the US Embassy in Bamako has a discretionary fund to support innovative development activities in Mali. The representative at the US Embassy should be contacted for more information.

USAID will probably be issuing a **Request for Proposal** in the near future for a multi-year project/program that will include actions to increase educational equity (e.g., improved gross enrollment and exam pass rates for girls), as well as actions that support parents and community involvement in schools and in increasing girls' enrollment and success. The Committee should lobby for a role to play in this activity, and be the partner of choice for whomever is chosen to implement these activities.

**G.3. SUSTAINABILITY.** Targeted continued assistance from SAGE/Mali should help make Committee more independent and sustainable, yet not increase dependency. This assistance should be in consonance with USAID's current and future directions in education, i.e., improving the quality of basic education for boys and girls, and increasing efforts to help reduce drop out rates and repetition of classes (success rates) through better teacher training, and improved curriculum. The Committee's efforts also can support USAID's D/G activities in placing more power and resources at the local level.

Other future donor efforts will probably include improving community and parent participation in school management, including strengthening the financial and management skills of APEs. Other efforts will most probably focus on mobilizing resources to help communities meet a higher percentage of local school costs (income generating activities, fund-raising activities). The Committee should be assisted to take a leadership role in these areas. Other specific areas of assistance that can be provided to the Committee include:

**G.3.a. Fund management.** Financial management and transparent bookkeeping and reporting will continue to be a need of the Committee. There is an urgent need for more specific and specialized training in fund management for Committee members so that the characteristics of the Committee's fund management system will be:

- ✓ Clear systems and procedures for collecting, processing, disbursing and accounting for monies raised in the fund-raising campaigns.
- ✓ Detailed roles and responsibilities of all parties involved in handling funds (check signing, deposits, withdrawals, accounting, reporting).
- ✓ Periodic monitoring of the status of funds collected, and up-to-the minute reports should be available to be used in fund-raising and marketing efforts.
- ✓ A simple accounting software package should be adapted to the Committee's needs, and a Committee member made responsible for entering accounting data on a regular basis.
- ✓ Ways to minimize interest charges (savings account) and to separate administrative budgets from activity budgets should be considered.
- ✓ Regularly programmed (yearly) external financial audits should be done by a local reputable auditing firm, and a financial report produced for the annual General Assembly.

**G.3.b. Capacity building** of Committee members to help them improve their techniques can include, for example, joint visits between girls' education Committees in Mali and Guinea. Committee members could travel to Guinea and meet with FONSEF and SAGE/Guinea staff. These visits should focus on specific activities, as: the role of the press (National Media Task Force), organizational issues (FONSEF's Board of Directors and its sub-committees), fund-raising (approaches of FONSEF's fund-raising committee), national advocacy efforts, assisting communities (APAE assistance, contributions to girl's education at the community level.) Each one of these topics should target a different group of potential participants, and the trips should be followed by formal debriefings of lessons learned and the development of local action plans.

**G.3.c. The Committee and advocacy.** The Committee's move in this direction should be ratified through its own governance structure (General Assembly), and its new expanded mandate incorporated into its submissions ('Statut, Règlement Interne') to the Malian Ministry of Administration of the National Territory (MATD).

**G.3.d. Partnerships with international NGOs working in education** should be quickly developed to support the Committee's expanded mandate. Temporarily this support can take the form of administrative assistance, meeting space, and access to equipment, mail, telephone and the Internet. Longer-term partnerships can consider collaboration in specific communities in girls' education activities, sharing advocacy roles, providing mutual technical assistance, contributing to resource mobilization efforts, etc.

**G.3.e. Assistance with the General Assembly.** The Committee will need help in organizing and facilitating the next General Assembly. SAGE/Mali should play that role, and bring in outside facilitation and logistic support if needed, to help in the preparation of materials, handouts, reports, brochures; to help in facilitating decision-making, particularly regarding important governance issues; and in note taking and preparation of documents and reports resulting from the Assembly.

**G.3.f. National Committee sub-groups** (Executive Committee, Board of Directors, Fund-Raising committee, etc.) will need more targeted assistance to improve their performance. Possible interventions include future mini-workshops reviewing:

- ✓ role and responsibilities of members of Board and sub-committees,
- ✓ basic management skills (communications, roles, work planning, setting up an effective and transparent fund management system),
- ✓ specialized skills further developed in other areas of best practices in fund-raising.

**G.3.g. Assistance to communities.** The Committee needs to improve its abilities to help communities build their skills to successfully manage their community educational resources. Areas of need at the community level that should be the subject of technical assistance include community-level fund raising and income-generating activities; improved skills in leadership, good governance, managing resources,

and avoiding corruption; ways of improving equity, access and performance of girls in community schools

**G.3.h. Fund-raising campaign.** The Committee will need further assistance in refining its fund-raising campaigns for 2002 and 2003. A more aggressive plan is needed, based on lessons learned from efforts to date, with participation from a larger group of volunteers, more diverse sources of funding, and an expanding donor base, particularly to include more private sector involvement. Assistance might also be needed in refining an advocacy and communications campaign targeted to different sectors and industries in Mali and in refining approaches for fund-raising, including finalizing the design of appropriate brochures, pamphlets and other materials. In addition, a list of potential donors will need to be updated, to include targeted industries and sectors, businesspersons and women, friends and colleagues.

## ANNEXES

## ANNEX I

### I.A. STATEMENT OF WORK

**SAGE Project No. 2829-0203-02**  
**Felipe Tejeda**  
**SAGE Mali**

**Contractor's Personal Skills:** Felipe Tejeda

**Period of Performance:** May 18 - June 22, 2002

**Task Description:**

The purpose of this consultancy is to provide technical assistance to the girls' education fundraising committee (CMR-Scofi) established by SAGE/Mali in February 2001.

Since its creation the CMR-Scofi which counts eighteen (18) members, has organised two major events which have resulted in the raising of \$ 5,000 (estimate). The latter amount is intended to support two types of activities agreed upon by the 6 pilot communities where SAGE has been intervening in the last two years : the provision of incentives to girls and boys who excel in school and the provision of financial and material support equity action plans developed by the 6 communities.

Technical assistance is needed at this time to expand the resource mobilization capacities of the committee, instill it with a longer term vision both in terms of expected results and the need for greater self autonomy, this given the imminent close-out of SAGE activities at the end of July 2002.

**TASK 1.**  
**TECHNICAL ASSISTANCE IN FUND MANAGEMENT**

1. Meet with SAGE/Mali, USAID Mission SO Education Team and key CMR-Scofi members to discuss strategies and expected results of fund-raising efforts and determine the specific skills sets to be transferred during training activities;
2. Conduct an inventory of successful fund raising initiatives undertaken locally, in the sub-region and elsewhere to be shared with CMR-Scofi members and to serve as illustrative

- examples during the design of future marketing and fund-raising events;
3. Develop appropriate materials and conduct a series of short workshops on effective communication techniques, marketing, and fundraising;
  4. In collaboration with SAGE/Mali staff and CMR-Scofi members design and produce a fund-raising strategy with elements of a campaign and a list of potential sponsors and donors likely to provide material and/or financial support;
  5. In collaboration with SAGE/Mali and CMR-Scofi members establish an executive committee and agree upon the gradual transfer of key organizational and administrative responsibilities;
  6. Meet with SAGE/Mali, implementing partners, other partners of the education sector in Mali, key supporters of CMR-Scofi activities, and CMR-Scofi members to identify strategies likely to ensure the continuation of CMR-Scofi activities after SAGE has ended;
  7. Debrief USAID Mission SO Education Team on the outcomes of the consultancy;

### **DELIVERABLES & REPORT**

1. An inventory of illustrative examples of successful fund raising activities undertaken in Mali, the sub-region and elsewhere;
2. Eighteen committee members with improved capabilities in communication, marketing, and fundraising;
3. A fund raising strategy including elements of a fund raising campaign, an updated list of potential sponsors and donors, and a list of suggested marketing materials to be developed;
4. A sustainability plan for the committee;
5. Prepare a report outlining the process and outcomes of the consultancy and including recommendations for follow-up by SAGE?Mali and SAGE/Washington.

**TIME FRAME:** May 18 - June 22, 2002

**NUMBER OF DAYS FOR THE 1 TASK:** 26 days (including reports)

**ANNEX I. C.**  
**WORK SCHEDULE**

**AGC Felipe Tejeda**  
**SAGE/Mali**

DATE 2002	WORK SCHEDULE	PERSON
ACTIVITY		
May 19	Travel: Conakry-Dakar-Bamako	Felipe Tejeda
May. 20	Meetings with SAGE/Mali, USAID	Felipe Tejeda SAGE/Mali staff USAID Education team
May 21-25	Interviews with Committee members, USAID	Felipe Tejeda Committee members USAID Education team
May 27-31 June 1	Interview with Committee members, donors, fund raisers Prepare workshop 1	Felipe Tejeda Committee members Members of civil society
June 3	Workshop 1: Evaluation and Best Practices	Felipe Tejeda Committee members
June 4-8	Interview with Committee members, donors, fund raisers, partners Prepare workshop 2	Felipe Tejeda Committee members Members of civil society
June 10	Workshop 2: Sustainability and Planning	Felipe Tejeda Committee members
June 11-13	Interview with USAID, Committee members, donors, fund raisers, partners	Felipe Tejeda Committee members Members of civil society

		USAID Education team
June 13	Travel: Bamako- Dakar	Felipe Tejeda
June 14	Travel: Dakar-Conakry	Felipe Tejeda
June-July	Report (draft and final)	Felipe Tejeda

**ANNEX I. D.**  
**PERSONS INTERVIEWED**  
**May 19 - June 13, 2002**

**COMMITTEE MEMBERS**

Mme. Maiga Kadiatou Baby, FAWE,  
Aminata Simbara, World Education,  
Dr. Oumar Koita, Cabinet Dentaire ATHIA,  
Djigui Fané, AMPJ,  
Abdoulaye Traoré, Le Républicain,  
Oumar Touré, OMAES/World Education,  
Bernard Sidibé, World Education,  
Mazou Diallo, AMADECOM,  
Mme. Konaté Kounadi, CSF/DNEF,  
Siga Keita, Save the Children U.S.A.,  
Mme. Cissé Mousokoro Soulaké, MPFEF/DNPE,  
Mme. Tounkara Amanda Childress, AFRICARE.

**AED AND SAGE/MALI STAFF**

Dr. Kadiatou Coulibaly,  
Fatoumata Binta Sow,  
Dioura Kadidia Dembélé,  
Giselle Mitton.

**USAID/MALI**

Jo Lesser, Education Team,  
Rebeccah Rasmussen-Tall, Education Team,  
Rokiatou Danté, Association of Women of the American Mission.

**OTHER ORGANIZATIONS AND POTENTIAL PARTNERS WORKING IN MALI**

Souleymane Kanté, World Education,  
Les Long, World Education,  
Lynn Lederer, Save the Children U.S.A.,  
Coumbéré Fily Diallo, Save the Children U.S.A.,  
Dr. Marème Sow, Groupe Pivot Santé Population,  
Mme. Koné Mariam Traoré, AMPJ,  
Mme. Doucouré Mama Kouyaté, Lion's Club,  
Mme. Diarra Assetou Koité, Centre de Bollé  
Maria Diarra Keita, Institut pour l'Education Populaire,  
Deborah Fredo, Institut pour l'Education Populaire,  
Boubacar Diarra, ADIPO,  
Moussa Cissé, ADIPO,  
Carol Hart, CEDPA,

Siré Diallo, US Embassy Self-Help Fund,  
Kathryn Touré, ROCARE/ERNWCA,  
Noury N'Dyne Sanogo, Jigiyaso Ba,  
Denis Chabot, Education Consultant.

## ANNEX I. E. SOURCES CONSULTED

- Agueh, Francine, "SAGE Mali 2001 Implementation Plan." Academy for Educational Development, Washington DC, USA, December 2001.
- AMEX International/USAID/World Learning, "Programme de Stage. Leadership de Femmes du Mali." Bamako, Mali 2001.
- Bah, Souleymane Kaba, "Projet Education des Filles. Rapport Sur l'Evaluation du Potentiel de Mobilisation des Ressources au Niveau National en Faveur de l'Education des Filles." PLAN International Guinée, Conakry, Guinea, August 1999.
- Fall, Birama, "Que retenir de l'éducation au Mali sous Alpha." Le Républicain, No 1213, Bamako, Mali, June 11, 2002.
- Diarra, Amadou Baba, et al, "On ne ramasse pas une pierre avec un seul doigt." Foundation Charles Léopold Mayer-Association Djoliba, Bamako, Mali, July 1996.
- Management Systems International, "Establishment of an Intermediary Support Organization (ISO) for INGOs: A Plan of Action for USAID Mali," Washington DC, USA, November 2001.
- Morch, Sys Trier, "Diversifying Available Resources to Encourage Girls' Education in Guinea." SAGE/Washington, AED, Washington DC, USA, 2000.
- Richard, Guylaine, "Fund-Raising. Demandez et Vous Recevrez." Institute for Global Training, Washington DC, USA, 2001.
- Rotary Club/Conakry, Guinea, "Programme Gala Rotary Club & Inner Wheel." Conakry, Guinea, June 9, 2001.
- SAGE/Mali, "Projet de Statut et Reglement Interieur. Comité de Mobilisation des Ressources pour la Scolarisation des Filles (CMR-Scofi)." Bamako, Mali, 2001.
- \_\_\_\_\_, "Plan d'action de SAGE et ses partenaires pour assister les communautés dans la mise en oeuvre de leur plan d'action communautaire en vue de promouvoir la scolarisation des filles." Bamako, Mali, February 2001.
- SAGE/Washington, "Strategies for Advancing Girls' Education (SAGE). Annual report 2001." AED, Washington DC, USA, December 2001.
- Save the Children, "Aminata Doumbia." Westport, Connecticut, USA, 2001.
- Sharma, Rita, "Introduction au Plaidoyer, Guide de Formation." SARA/HHRAA/AED, USAID/AFR/SD, Washington DC, USA, January 1997.
- Sidibé, "Education. Les années Konaré. Des investissements massifs, des crises persistantes." Le Continent, No 114, Bamako, Mali, June 7, 2002.
- Tounkara, Bréhima, "Le Role des ONG dans l'Education de Base au Mali." ROCARE/ERNWACA, USAID/AFR/SD, Bamako, Mali, December 2001.
- Williams, Howard, "Multisectoral Strategies for Advancing Girls' Education. Principles & Practice." SAGE/Washington, AED, Washington DC, USA, June 2001 .

**ANNEX I. F.**  
**QUESTIONNAIRE/INTERVIEW GUIDE**

**Interviews individuelles:**

**Nom**

**Date**

L'objectif de la visite de M. Tejeda au Mali est de travailler ensemble avec vous, les membres du CMR-Scofi, en donnant une assistance technique dans la mobilisation des ressources.

1. Comment avez-vous été choisi ou comment vous vous êtes adhérez au CMR-Scofi?

2. Avez-vous un plan de mobilisation de ressources pour l'année en cours?  
 Si oui, décrivez-le pour moi? Si non, pourquoi pas?

3. Quel est le niveau de mobilisation planifié pour l'année en cours, pour l'année prochaine?

4. Le CMR-Scofi a-t-il atteint la norme de son plan ou non?

5. Si non, quels étaient les facteurs qui ont contribué à ça?

Manque de personnes capables et disponibles,  
 Manque d'harmonisation du processus de mobilisation,  
 Manque de temps,  
 Manque d'approche réaliste, de technique.  
 Autres?

6. Quel rôle spécifique jouez-vous pour faire avancer la campagne?

Ouvrir des portes.	Négocier avec les responsables de haut niveau
Faire adhérer des membres motivés.	Reciblage des listes des donateurs potentiels
Des nouvelles idées et approches.	Contacts de prospection: Téléphones Visites professionnelles Visites personnelles/amicales

7. Qu'est-ce vous projetez faire d'ici la fin de l'année pour mobiliser des ressources?

8. Quelles suggestions offririez vous aux autres pour attendre les objectifs escomptés?

9. Est-ce que les deux événements organisés par le CMR-Scofi à nos jours ont atteint leurs objectifs?  
 Est-ce qu'il en faut continuer d'autres de même type, ou d'autres types d'activités?

10. Qu'est-ce qu'il faut faire pour pérenniser le CMR-Scofi?

**Etes vous libre pour un autre entretien? Et un atelier de quelques heures le \_\_\_ mai et \_\_\_ juin?**

**ANNEX II:  
LES ATELIERS SUR  
LA MOBILISTION DES RESSOURCES  
POUR LA SCOLARISATION DES FILLES**

**Atelier #1: 3 juin, 2002  
Première partie: Evaluer et Apprendre**

Le contexte: Assister les membres du CMR-Scofi d'être plus efficace, d'apprendre des nouvelles techniques et de programmer les prochaines étapes. Les objectives du 1er atelier étaient:

- ✓ Evaluer les efforts à nos jours en mobilisation de ressources du CMR-Scofi afin d'améliorer les résultats,
- ✓ Identifier des meilleures pratiques en mobilisation de ressources au Mali, dans la sous-région, et ailleurs,
- ✓ Apprendre à mieux cibler et approcher des donateurs potentiels au Scofi

**MODULE 1: EVALUATION:  
Constats et Conclusions**

**A. Les acquis:** Le CMR a accompli les suivants:

l'acquisition d'un renommé,  
la collecte des fonds,  
400+ personnes aux diners-concerts-cocktails,  
la présence des artistes de grand renom,  
l'établissement d'un terrain d'entente avec le Ministère d'Education,  
l'application d'une approche multisectorielle et l'attraction des donateurs non-traditionnels.

**B. L'adhésion :** le CMR est composé des individus qui ont été choisi parce qu'ils croient dans la cause de la Scofi, et/ou on leur a demandé parce qu'ils travaillent dans la domaine.

**C. La planification :** Les membres du CMR sont tous au courant de leur plan de mobilisation de ressources pour l'année en cours. Cependant il n'y a pas eu un montant défini, un objectif précis auquel ils se sont focalisés.

**D. Les difficultés internes** citées par les membres :

une manque de temps,  
une faible disponibilité des volontaires,  
le besoin d'un approche plus réaliste et pratique,  
le besoin de formation en méthodes et techniques efficaces,  
l'amélioration de l'incitation et la motivation des membres du CMR,  
la nécessité de définir mieux les caractéristiques personnelles de volontaires: pas de peur du refus ni timidité, l'âge et le genre approprié, un certain status social  
lors des événements, trop de dépenses,  
une manque d'assurance que les donateurs accomplissent leurs promesses.

**E. Les difficultés externes au niveau de la Scofi:**

une méconnaissance de l'importance de la Scofi chez les citoyens,  
des attitudes des parents et un public pas convaincu de la nécessité de la Scofi,  
un image pas favorable des femmes/filles instruites,  
la pauvreté et la manque des moyens.

**F. Les difficultés externes dans l'approche aux donateurs potentiels :**

ceux qui sont demandés à contribuer ne sentent pas le problème de la Scofi,  
des réticences des donateurs potentiels,  
seulement un petit groupe de gens ont les habitudes des dîners-galas,  
l'idée de mobiliser des ressources n'est pas bien développée,  
des expériences négatives dans le passé des donateurs.

**G. Recommandations des membres:**

trouver davantage du temps et se dédier à la cause, ou céder la place aux autres,  
se former davantage en techniques de mobilisation des ressources,  
organiser des activités porteuses (toujours chercher le gain net),  
faire connaître davantage les activités du comité au Mali,  
faire du plaidoyer,  
cibler bien l'audience,  
tenir une transparence financière.

## MODULE 2: MEILLEURES PRATIQUES EN MOBILISATION DES RESSOURCES

### A. GUIDE DE PRINCIPES POUR LES MEMBRES DU CMR-SCOFI

**A.1. Une gestion crédible et transparente** est une condition préalable pour le succès d'une organisation comme le CMR-Scofi et le maintien de sa crédibilité. Les contributeurs et donateurs potentiels souhaitent voir une utilisation judicieuse de leur donations. Les caractéristiques du système de gestion financière du CMR-Scofi devraient être la transparence et la franchise, avec les responsabilités de comptabilité bien définies au sein du Comité, accompagnées par des rapports financiers périodiques publiés et disponibles à tout demandeur.

**A.2. Un emploi judicieux des ressources humaines** est essentiel, vu la nature volontaire du Comité et la manque du temps des volontaires: par.ex., on peut créer des groupes restreints (bureau Exécutif, sous-commissions) ou les rôles sont spécifiés et les responsabilités claires; on peut aussi jumeler des membres principaux avec un corps des volontaires plus jeunes et plus disponibles. Les rôles et responsabilités des membres du Comité doivent être distincts des rôles qu'ils jouent dans leurs institutions d'origine pour éviter des doubles emplois ou des conflits d'intérêts, et ils doivent être basés sur la capacité et volonté du chaque membre. Des membres doivent être choisis pour leur engagement, dédication, disponibilité, motivation, et les caractéristiques personnelles de volontaires.

**A.3. L'approche personnelle est très efficace et la mieux conseillée** dans les contacts avec les donateurs potentiels. Le contact direct entre demandeur et donateur porte plus de fruit et prédispose mieux le donateur à prendre au sérieux la requête et se sentir prêt à donner.

**A.4. L'illustration des cas concrets déjà réalisés**, ou l'indication des perspectives spécifiques à réaliser peuvent aider le donateur à opter pour des donations. Ainsi les donateurs potentiels peuvent choisir une cause que leur paraît efficace, ou que touche plus leurs intérêts ou expériences personnelles. Par exemple, on peut envisager:

- ✓ Développer et distribuer des calendriers de Rôles Modèles Féminins,
- ✓ L'assistance à la réalisation d'infrastructures scolaires dans les communautés,
- ✓ Une campagne radiodiffusée sur la pertinence de l'Education de la Fille,
- ✓ L'octroi des brochures guides sur le droit des enfants et des femmes,
- ✓ Appuyer le plan d'action d'une école communautaire ou APE en espèce ou en nature (la construction ou l'équipement d'une école, d'une latrine, d'un puits, d'une bibliothèque),
- ✓ Des contributions en nature directement aux filles, comme fournitures scolaires (livres, tenues, cahiers), tables bancs et tableaux,
- ✓ Contributions aux activités d'apprentissage des filles à l'école (financement des repétiteurs/tuteurs pour le maintien des filles à l'école et pour l'aide à la réussite aux examens),
- ✓ Offrir des radios pour suivre les émissions scolaires,
- ✓ Acheter des équipements sportifs féminins, et appuyer la création d'aires de jeux (basket-ball, volleyball, football),
- ✓ Appuyer les activités artistiques et culturelles qui s'inspirent de l'importance de la scolarisation des filles (théâtres, musique).

**A.5. Une approche de mobilisation des ressources doit être ciblée et orientée.** C'est ainsi que des messages appropriés peuvent être développés pour chaque cible. Dans chaque groupe ciblé, on peut orienter, par exemple, les imprimeries, papeteries et librairies pour donner des fournitures scolaires, ou une compagnie minière dans une zone déterminée si on veut obtenir un appui financier matériel au bénéfice d'une communauté avoisinante. Au Mali on peut cibler:

Les grandes compagnies privées (industries, mines)  
Les ONGs internationales et nationales  
Les rôles modèles/leaders féminins

Les opérateurs économiques  
Les bailleurs  
Les Maliens à l'étranger

Les personnes morales et physiques

Les secteurs publics

**A.6. Une campagne de mobilisation des ressources doit être basé sur des valeurs et réalités locales.**  
Par exemple:

- ✓ Quelles sont des raisons pour qu'un Malien contribuerait à l'Education des Filles?
- ✓ Quels sont les valeurs et institutions culturels à souligner, par.ex. les groupes d'age, les 'grins', les tons villageois, les ressortissants?
- ✓ Quel est le meilleurs temps de l'année à mèner la campagne (par. ex. après les recoltes, fin du mois, bien avant/durant/après des fêtes)?
- ✓ Comment exiger ou créer la volonté que chaque membre du groupe fasse une contribution annuelle?
- ✓ Quels sont les evenements propices, porteurs et efficaces (gala, kermesses, montage/festivals des films, défilés de modes, concerts, dances, banquet-diners, pique-niques)?
- ✓ Activités diverses pour lever des fonds (cotisations, vente des cartes-membres, tombolas, vente aux enchères des biens et produits donnés, dons en nature, vente des objets [T-shirts, calendriers, casques, artisanat], vendre un espace publicitaire dans les bulletins ou autres publications).

**A.7. Il faut un plan de communication efficace** que vise les donateurs. Des matériels appropriés de promotion doivent être développés suivant le ciblage et l'orientation (brochure, dépliant, affiche, annonce, lettre, presse écrite, radio/TV, griots, chansons, plaques).

**A.8. Il faut établir un budget par activité et rester dans les limites.** Les exigences de la transparence demandent qu'on cherche à dépenser le moindre possible pour les evenements pour gagner le plus possible pour les oeuvres.

**A.9. Il faut diversifier les méthodes de collecte, et répéter les succès.** Ce qui a marché doit être répété, ce qui ne l'a pas, laissez-le tomber. Evaluez souvent chaque activité pour voir sa rentabilité financière aussi bien que ce qu'elle a apporté à la réputation et le renom du Comité. Voir ce que font les autres et imiter leurs succès.

## B. DES EXPERIENCES EN GUINÉE

**B.1. Les Guinéens sont prêts à donner.** Une enquête mené en 1999 en Guinée a touché 43 dirigeants de société (DG, chefs comptables, Directeurs commerciaux/administratifs/productions, chefs de personnel), et 153 membres de la société civile (employés du secteur privé et public, les commerçants, les artisans, les ouvriers) à Conakry. On les a interrogé sur leurs attitudes viv-à-vis le potentiel de mobilisation des ressources au niveau national en faveur de l'éducation des filles. Les résultats de l'enquête ont montré, parmi autres, que:

- ✓ Le niveau de connaissance des avantages liés à l'éducation de filles est à 50%, mais les problèmes en rapport avec demeurent confus.
- ✓ Les enquêtés ont cité les ressources matérielles, financières et humaines que peuvent être mobilisées

pour la cause.

- ✓ 49% des dirigeants interrogés ont déclaré que leurs entreprises seraient en mesure de financer une initiative pour le développement communautaire en faveur de l'éducation des filles.
- ✓ 91% sont prêts à acheter des articles ou autres objets (casquettes, t-shirts, cartes de voeux, tableaux et objets d'arts, produits alimentaires et pharmaceutiques), afin que cet argent soit investi pour soutenir les initiatives communautaires en faveur de l'éducation des filles.
- ✓ Plus de 70% des membres de la société civile interrogés ont déclaré être disposés à donner un contribution financière à l'éducation des filles.
- ✓ 81% des membres de la société civile ont déclaré qu'ils accepteraient de participer à une manifestation culturelle visant à mobiliser des fonds, soit en achetant des tickets ou des cartes de soutien, soit en participant à son organisation.
- ✓ Pleusieurs parmi ceux qui ont déclaré ne pas être prêts à soutenir finacièremment ce genre d'initiative ont dit ne pas être sur que l'argent serait effectivement investi pour réaliser les activités sur le terrain.

**B.2. Le secteur privé Guinéen.** Pendant une consultation faite en 2000 sur la diversification des ressources disponible pour l'éducation des filles, des directeurs des sociétés (assurance, moulins, banques) ont cité leur disponibilité à financer des bourses pour des filles rurales pour l'école secondaire, des prix pour des mères ayant inscrit leur filles à l'école, et les contributions pour un evenement des artistes-peintres pour la collecte des fonds. Aussi, une grande compagnie minière est prêt à financer des alliances locales des APE en faveur de l'éducation des filles dans les communautés rivéraines de la mine.

**B.3. Une reponse nationale: FONSEF.** La Fondation pour le Soutien à l'Education des Filles (FONSEF) en Guinée a été crée le 14 décembre 2000 pour repondre au besoin de créer une institution nationale du genre à s'être fixée comme objectif primordial d'organiser la solidarité ntaional, matériellement et financièrement autour de l'idéal d'équité dans l'Education des enfants, entre les Filles et les Garçons. L'idée d'une telle foundation a été soutenu par un réseau national de l'équité, un groupe média, et des bailleurs, tels que l'USAID et le CECI.

A nos jours la FONSEF a tenu deux Assemblées Générales, inclut plus de 200 membres (personnes morales et physiques, membres fondateurs et bien-faiteurs), et est constituée d'un Conseil d'Administration d'une vingtaine des personnes représentantes les organisations de la société civile, les ONG internationales, et le gouvernement.

Le FONSEF a un Bureau Executif et 3 commissions (Mobilisation des Ressources, Budget, Communications). Le rôle de trésorier est rempli par un membre d'une ONG Internationale. Le Bureau tient des réunions mensuelles, et les commissions travaillent sur des programmes précis. Par une campagne de collecte de fonds au courant de l'année 2001, la FONSEF a mobilisé des contributions de plus de 150 personnes, la plus part des contributions des citoyens guinéens, pour un montant de 21M

GNF. La cérémonie officielle d'ouverture de l'Assemblée Générale du janvier 2002 a été placée sous la présidence d'honneur du Premier Ministre de la Guinée. Il avait à ses côtés le Président du Conseil Economique et Social, les Ministres des Affaires Sociales, de l'Enseignement Pré-Universitaire, du Commerce et de l'Industrie, du Secrétaire d'Etat au Plan, du Vice Président de la Chambre de Commerce, des représentants de la Cour Suprême et de l'USAID.

Parmis les objectifs pour l'an 2002 le FONSEF a décidé de explorer avec la Mission de l'USAID et l'AED (Académie pour le Développement de l'Education) un mécanisme pour poursuivre l'appui au FONSEF après la cessation des activités du Projet SAGE Guinée en juillet 2002. (Par exemple, actuellement le FONSEF vise la création d'un réseau de la société civile plaidoyant pour l'éducation de la fille avec la participation de l'UNICEF et d'autres partenaires). D'autres objectifs fixés étaient:

1. Fixer la cotisation annuelles des membres à 15.000FG par personne et par an. Le paiement de cette cotisation donne droit à l'obtention d'une carte de membre du FONSEF.
2. Décentraliser les activités du FONSEF dans au moins une préfecture voisine de Conakry, puis envisager ultérieurement une couverture nationale.
3. Inventorier les possibilités de financements des projets du FONSEF par les partenaires bi- et multilatéraux.
4. Mobiliser des fonds auprès des grandes sociétés commerciales, bancaires, de transport et les entreprises minières.
5. Exploiter l'idée de défilé de mode avec les ateliers de couture.
6. Valoriser les projets de tableaux de peinture avec les artistes peintres.
7. Renforcer les stratégies de mobilisation des fonds en consolidant le partenariat avec les institutions de financement, les programmes et projets publics qui œuvrent dans le domaine de la participation communautaire et la promotion de l'Education des Filles, ainsi que les sociétés et entreprises privées.

*Ci-joint veulliez trouver le bilan financier du FONSEF pour 2001, sa première année d'existence en Guinée, et qui a été présenté devant toute l'Assemble Générale du FONSEF du janvier 2002.*

#### B.4. Bilan Financier 2001 du FONSEF

**Pendant la deuxième Assemblé Générale de la FONSEF, on a présenté le bilan financier de l'année publiquement devant tous les membres de l'Assemblé.**

---

<b>Objectif financier</b>	<b>20.000.000 FG</b>
<b>2001</b>	

---

**Réalisé                    21.145.000 FG**

\$1 USA = 1800-1975 FG

Détails des recettes :

**a. Dons en nature:**

Nature du don	Nombre ou quantité	Valeur estimée en espèces	Donateurs ou sponsors
Cahiers de 100 pages	2000	600.000 FG	Bonagui
Stylos bics	200	40.000 FG	Bonagui
Brochures sur l'Education Civique/ Guides de maîtres	100	300.000 FG	SLECG
Guides Juridiques sur les Droits des Enfants, les violences conjugales	100	300.000 FG	AGFJ
Total		1.090.000FG	

**b. Cotisations en espèces                    9.055.000 FG****c. Contribution de Plan International Guinée 11.000.000FG  
(achèvement du collège de Lélouma)****Total Général Récapitulatif:**

<b>1. Don en nature</b>	1.090.000FG
<b>2. Cotisations en espèces</b>	9.055.000 FG
<b>3. Contribution de Plan International Guinée à l'achèvement du collège de Lélouma</b>	11.000.000 FG
<b>Total</b>	<b>21.145.000FG</b>

**Dépenses :**

Nature de la dépense	Nombre ou quantité	Valeur en FG
<b>1. Tenues scolaires pour les Filles</b>	400	1.273.500 FG
<b>2. Agios bancaires</b>	-	202. 759 FG
<b>Total</b>		<b>1.476.259 FG</b>

**Reste en banque :**

Recettes( 9.055.000 FG) – Dépenses (1.476.259FG) = 7.578741 FG

**MODULE 3:**  
**APPRENDRE À MEIUX CIBLER ET APPROCHER**  
**DES DONATEURS POTENTIELS**  
**AU CMR-SCOFI**

**SITUATION 1:** Astu est un membre du bureau executif du FONMEF, une fondation malienne qui oeuvre pour la scolarisation des filles. Elle se prépare pour aller voir M. Kanté, le Directeur Général d'une société de fabrication des conserves. M. Kanté et le frère de Astu sont des amis d'enfance (grin de thé). Astu envisage demander M. Kanté pour une contribution pour les activités de la Scofi dans les communautés rurales démunis. Elle sait que le DG est très occupé, et elle se dit qu'elle n'a que 15 minutes pour faire passer le message et le convaincre de contribuer.

QUESTIONS:

1. Qu'est-ce que Astu doit faire avant d'y aller?
2. Comment va t-elle présenter le pourquoi de sa visite et quelles sont les arguments à emprunter?
3. Doit elle aller seule?
4. Qu'est-ce qu'elle doit laisser avec M. Kanté?
5. Quelle serait la suite de la réunion si M. Kanté a promis une donation mais n'a pas encore donné, et s'il a donné quelque chose pendant la visite?

**SITUATION 2:** Moh est un membre du bureau executif du FONMEF, une fondation malienne qui oeuvre pour la scolarisation des filles. Il se prépare pour aller voir Mr. Davidson, le Directeur Général d'une compagnie orifère avec deux mines d'or au Mali. L'oncle de Moh travail au Ministère des Mines et connaît Mr. Davidson professionnellement. Moh envisage demander Mr. Davidson pour une contribution pour les activités de FONMEF dans les communautés rurales démunis qui sont dans la même préfecture qu'une des mines de sa société. Il sait que M. Davidson est très occupé, et il se dit qu'il n'a que 15 minutes pour faire passer le message et le convaincre de contribuer.

QUESTIONS:

1. Qu'est-ce que Moh doit faire avant d'y aller?
2. Comment va t-il présenter le pourquoi de sa visite et quelles sont les arguments à emprunter?
3. Doit il aller seul?
4. Qu'est-ce qu'il doit laisser avec Mr. Davidson?
5. Quelle serait la suite de la réunion, si Mr. Davidson a promis une donation mais n'a pas encore donné? et s'il a donné quelque chose?

**MODULE 4:**  
**LE FUTURE DU CMR-SCOFI**

Avant la prochaine séance de travail du 10 juin à 14:00 heures, veuillez réfléchir aux 4 points suivants:

1. Quel devrait être le statut et les objectifs du Comité à l'avenir?
2. Combien de membres devraient y participer, et les quels?
3. Quelles devraient être ses principales activités de collecte de fonds?

4. Quel serait votre engagement envers cette initiative?

## **ANNEX III LES ATELIERS SUR LA MOBILISTION DES RESSOURCES POUR LA SCOLARISATION DES FILLES**

### **Atelier #2: 10 juin, 2002 Deuxième partie: la Pérennisation et la Planification**

Le contexte: Assister les membres du CMR-Scofi d'être plus efficace, d'apprendre des nouvelles techniques et de programmer la relève. Les objectifs du 2ème atelier étaient:

- ✓ Voir ensemble ce qu'il faut faire pour achever le plan d'action actuel du CMR-Scofi
- ✓ Développer un consensus sur ce qu'il faut faire pour pérenniser les activités du CMR-Scofi
- ✓ Faire un plan pour juillet 2002 au début 2003

### **MODULE 1. PLAN D'ACTION DU 2001**

#### **UNE RÉVISION DES OBJECTIFS DU PLAN MONTRENT:**

**Objectif 1:** "Soliciter un appui financière et matérielle pour 15 communautés des base pour la Scofi."

**Résultat:** les actions jusqu'au point 9 du plan ont été déjà réalisées. Il reste à faire:

- ✓ finir la collecte,
- ✓ faire la remise des prix/dons,
- ✓ restituer aux donateurs.

**Objectif 2:** "Récompenser les meilleurs filles élèves."

**Résultat:** à faire en juin-juillet 2002 avec la remise des prix.

**Objectif 3:** "Mettre en place un système de collecte de fond dans les communautés pour la Scofi."

**Résultat:** cela n'a pas encore été atteint.

### **MODULE 2. CONSENSUS SUR LE FUTUR:**

#### **A. RECOMMANDATIONS SUR LA BONNE GOUVERNANCE:**

**A.1. Statut:** Le Comité a été créé le 22 février 2001: "Une association dénommée CMR-Scofi." Maintenant il faut:

Chercher le récépissé au MATD et changer le nom.

Déterminer des types de membres: fondateurs/adhérents/sympathisants.

Fixer le bureau: (un modèle = Président, Secrétaire Général, Trésorier/Budget, Communications, Relations Exterieures.)

Ressources à mobiliser = quêtes, collectes, subventions/dons/legs

**A.2. But/objectif général:** Contribuer à l'augmentation du taux de scolarisation et du taux de rétention des filles à l'école dans 15 communautés de base. Ajouter à celà du plaidoyer au niveau national.

Court terme/phase transitoire: forger une image d'une activité financièrement indépendante de l'Etat.

Période de transition de 4-6 mois pendant laquelle il faut déterminer le mandat, structurer le Conseil d'administration et/ou sous-comités, faire un plan d'action de pérennisation, élargir l'adhésion, changer d'une approche ponctuelle à une plus stratégique.

Longue terme: sécuriser les ressources financières et humaines. Créer un réseau de plaidoyer pour la Scofi.

### **A.3. Règlement Intérieur:**

Adhésion = libre et volontaire Quelle serait le montant des cotisations et frais administratifs.

Déterminer les tâches des membres du Comité et sous-comités.

Clarifier/développer un système de gestion des finances. L'idée des deux comptes (épargne et chèque).

Clarifier les attributions des membres du Comité et leurs objectifs spécifiques quant à la collecte des fonds.

Les réunions: La périodicité, une meilleure organisation, moins longues.

## **B. RECOMMENDATIONS SUR LES PARTENARIAT**

Partenaires: ONG locales et internationales.

GRM et la société civile.

Utiliser les bureaux des partenaires ou se réunir.

Le besoin d'un parrain/marrain.

Le besoin d'une organisation liaison, l'accès aux téléphones, Boîte Postal, copieur.

S'affilier avec une ONG permanente/mouvement/association qui met l'accent sur le genre et la promotion de la femme.

Formuler des requêtes auprès des ONG pour financer une structure permanente.

### C. RECOMMANDATIONS SUR LA COLLECTE DES FONDS

Mieux ciblage des donateurs potentiels.  
L'approche aux donateurs: comment demander, apprécier leur besoins, le service-client.  
Decider un 'quid pro quo' pour chaque donneur.  
Diversifier les donateurs  
Comment mieux engager le secteur privé malien et les bailleurs.  
Chercher des sponsors pour les événements  
Innover sur la publicité sur les produits (H2O, tissus, sachets).  
Vente des cartes-membres et cotisations chaque année.  
Contribution en nature.  
Activités plus diverses que diner-galas : (cotisations, vente des cartes-membres, tombolas, vente aux enchères des biens et produits donnés, dons en nature, vente des objets [T-shirts, calendriers, casques, artisanat], vendre un espace publicitaire dans les bulletins ou autres publications, développement des livrets sur la Scofi et le vendre à la "Aminata Doumbia").  
Se baser sur les ressources et expériences malientes, et les meilleures pratiques dans la sous-région et ailleurs, adaptées au contexte malien.  
Faire une campagne avec un/des objectif(s) spécifique(s).  
Que les membres offrent leurs services en Scofi et versent une partie dans la caisse.

### D. RECOMMANDATIONS SUR L'ADHESION ET L'ENGAGEMENT

Quel serait votre engagement envers cette initiative?  
Chaque membre doit connaître les pourquoi de Scofi (statistiques, arguments), et être convaincu.  
Il faut élargir l'adhésion du Comité.  
Renforcer l'esprit des volontaires et l'intéressement/engagement/sincérité des membres,  
Former un groupe stable des volontaires engagés,  
Contributions des membres : honoraires, chaque année, une cotisation.  
Obligation des membres de collecter/mobiliser les fonds.  
Choisir des membres pour leur engagement, dédicace, disponibilité, motivation, et les caractéristiques personnelles de volontaires.

**MODULE : 3 LA PLANIFICATION****PLAN D'ACTION DU CMR-SCOFI : JUILLET-DECEMBRE 2002**

<b>ACTIONS</b>	<b>PERIODE En 2002</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>DETAILS</b>
Remise des prix	22-30 juin	SAGE/Mali et CMR-Scofi	Sous-commission decide des critères de choix de 54 élèves dans 6 villages, organiser la médiatisation, distribuer les prix.
Restitution aux donateurs	Juillet	SAGE/Mali et CMR-Scofi	Les inviter
L'Assemblé Générale	Juillet-août	CMR-Scofi, membres de la société civile, assistance de SAGE/Mali	Fixer des objectifs, agrandir l'adhésion, médiatiser l'événement, choisir un bureau, déterminer les rôles et responsabilités
Finaliser le statut du Comité	Juillet-août	Sous-commission du Comité	Choisir un nom, déterminer les buts et objectifs, parachever le document-statut et règlement, soumettre et suivre les documents au MATD
Elaborer des protocoles de partenariats	Juillet-décembre	Comité avec l'assistance de SAGE/Mali	Identifier des partenaires, les approcher, commencer avec SCF, AFRICARE, WorldEd, PLAN, UNICEF. Voir d'autres . Développer des protocoles d'accord.
Finaliser la campagne de mobilisation des ressources, l'année 2002	Août-septembre	Sous-commission du Comité	Déterminer des activités, cibler des donateurs, développer des matériaux
Réaliser la campagne	Septembre-décembre	Membres du Comité	Contacter des donateurs

Evénement culturel de fin de année	Decembre	Membres du Comité	Organiser, inviter,
Restitution aux donateurs	Janvier-2003	Membres du Comité	Les inviter